

BUSINESS

DONNERSTAG, 17. DEZEMBER 2009

KURIER **KARRIEREN**

„Ich suche Probleme“

Millionärssohn, Rebell, Träumer:
Patrick Liotard-Vogt ist 25 –
und einer der erfolgreichsten
Jungunternehmer der Schweiz.

Seiten 8–9



02

THOMAS R./FOTOLIA



04

SCHRAML WILHELM



06

YURI ARCURI/FOTOLIA

02 Schenkwirtschaft
Steuerregeln für Geschenke

04 Jede Krise überstanden
Eine Familie macht seit 1662 Wein

06 Frau sein kostet
Gleichstellung lässt auf sich warten

„Ich mag Probleme“

Interview. Millionärssohn, Rebell, Träumer: Patrick Liotard-Vogt ist 25 und einer der erfolgreichsten Jungunternehmer der Schweiz. Obwohl er gar nicht arbeiten müsste.

VON SANDRA BAIERL ZÜRICH

„Misserfolg gab es bisher keinen. Aber ich weiß: Die Verluste werden kommen.“

Patrick Liotard-Vogt sieht seinen Erfolg nüchtern.

Verwöhnt sei er nicht, erzählt Millionärssohn Patrick Liotard-Vogt. Er habe als Kind ganz normal Taschengeld bekommen. Vielleicht ein bisschen mehr als andere. „Dafür musste ich aber schon mit sechs Jahren eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung machen und zu seinen Eltern vorlegen.“ Patrick Liotard-Vogt entstammt einer angesehenen Unternehmerfamilie. Er ist an der Zürcher Goldküste aufgewachsen, zu seinen Freunden zählt der spanische Königssohn. Er hat das beste Internat des Landes besucht – die Schule dort aber nicht abgeschlossen. Lieber wollte er Geschäfte machen.

KURIER: In Österreich kennt man Sie als Geschäftsmann wenig. Wer sind Sie?
Patrick Liotard-Vogt: Ich bin

Unternehmer in einem Bereich, wo die großen Venture Capitalists kein Interesse haben. Ich investiere in Kleinstfirmen, finanziere sie von A bis Z durch.

Wo investieren Sie?
Ich investiere nach zwei Kriterien: Die Idee muss in einem Satz erklärbar sein. Und das Management muss top sein. Damit habe ich noch nie Geld verloren.

Aber Sie kaufen doch Unternehmen, denen es schlecht geht.
Ich brauche die Herausforderung. Geld ist nicht mein Fokus. Ich will in eine Firma reinkommen und ein Problem haben. Ich brauche Probleme. Alles andere interessiert mich nicht. Ich will die Firma hochfahren, sobald die Unternehmung erfolgreich ist, klicke ich mich aus.

Sie mögen Probleme?
(ginst) Ja. Sehr. Ich habe früher als Kind viele selber kreiert. Ich war ein Rebell.

Sie haben mit 18 die Schule verlassen.
Das war schon mit 17. Und nicht ganz freiwillig.

Sie sind von Ihrer Elite-Schule geflogen?
So kann man es sagen. Ich habe mir viel geleistet, viele Streiche gespielt.

War das eine Familien-tragödie?
Ja, schon. Aber mein Vater hat gewusst, dass ich nicht den normalen Werdegang gehe. Er hat erkannt, dass er mich nicht einsperren kann. Er hat mich begleitet und einen Rahmen um mich geschaffen.

Sie haben dann doch die Schule abgeschlossen.

Ja, weil man eine gewisse Basis mitbringen muss im Geschäftsleben. Obwohl eine meiner Theorien ist: Umgeb dich immer mit Leuten, die mehr wissen und können als du.

Sie kommen aus einer Unternehmerfamilie. Was haben Sie zu Hause gelernt?
Mein Vater hat mir Geschichten über meinen Großvater erzählt. Über den Nestlé-Deal mit L'Oréal und wie er damals Entscheidungen getroffen hat. Er war der Unternehmer. Das war immer präsent. Mein Vater ist eher der Verwalter. Und ich bin wieder der Unternehmer. Das kann man aber nicht antreiben – das muss man in sich haben.

Sie werden immer als der Sohn aus reichem Hause vorgestellt. Stört Sie das?
Nein. Mir geht es um die freie Gestaltung. Darum, etwas machen zu können. Ich muss noch viel lernen. Aber man soll im Leben ja auch nie etwas ausschließen.

Nein. Wenn mich Menschen nur auf das reduzieren, sind sie limitiert, nicht ich. Leute, die mit mir zusammenarbeiten, wissen, dass ich viel mehr bin.

Haben Sie Ihre Geschäftstätigkeit von Ihren Vorfahren?

Ach, ich weiß es nicht. Vielleicht ist ein Gen in mir drin. Meine Eltern haben mir Werte mitgegeben, eine gewisse Weltanschauung, wir sind viel gereist. Das hat sich von selbst gebildet.

„Mit 30 will ich in der Früh entscheiden, ob ich arbeite, oder mit den Kindern eislaufe.“

Patrick Liotard-Vogt über sein Lebensziel: Familie.

„Wollten Sie nie, so wie Ihr Großvater, Konzern-Manager werden?“

Nein. Mir geht es um die freie Gestaltung. Darum, etwas machen zu können. Ich muss noch viel lernen. Aber man soll im Leben ja auch nie etwas ausschließen.

Man liest über Sie: „Liotard-Vogt ist ein 25-Jähriger mit großen Ideen und einem Bankkonto, um sie zu finanzieren“. Wie groß ist Ihr Bankkonto?

Ich wollte schon lange Nestlé wieder übernehmen, aber das geht sich dann doch nicht aus (lacht). Ich habe gewisse Mittel zur Verfügung, die für meinen Bereich ausreichen. Eigentlich bin ich noch nie an ein Geschäft gekommen, das ich nicht finanzieren konnte. Meine Investitionen werden immer ein bisschen größer, jetzt mit „A Small World“ (Anm.: ein Social Network im Internet) etwa.

Was ist heute Ihre gewinnbringendste Beteiligung?

Das ist schwierig zu sagen, weil diese Start-ups zwar ein bisschen Gewinn abwerfen, ich diesen aber reinvestiere, um letztlich einen Exit zu machen. Im Moment werfen das Immobilienportfolio und The World's Finest Clubs am meisten ab.

Gibt es dazu eine Zahl?

Wir haben eine Mehrheitsbeteiligung übernommen, bei einer Bewertung im zweistelligen Millionenbereich. Wenn die Investitionen größer werden, werden auch die Exits größer, es kommt mehr Geld rein.

Wie fühlt sich das an, wenn man mit 25 schon 40 Beteiligungen hat?

Gut. Aber es bringt Verantwortung und Bürden mit sich. Ich arbeite sehr viel.

An dem Tag, an dem ich aufstehe und keinen Spaß mehr habe, höre ich auf. Die Chemie muss stimmen. Ich will mit den Leuten essen gehen, feiern, mich amüsieren.

Sie könnten es sich leisten, aufzuhören?

(zögerlich) Ja. Ich kommuniziere das nicht gerne, aber es ist so. Ich habe auch viel in Immobilien investiert und ich verdiene trotz Krise mehr denn je.

Wie finden Sie Firmen, in die Sie investieren?

Das ist schwierig zu sagen, weil diese Start-ups zwar ein bisschen Gewinn abwerfen, ich diesen aber reinvestiere, um letztlich einen Exit zu machen. Im Moment werfen das Immobilienportfolio und The World's Finest Clubs am meisten ab.

Es geht Ihnen bei den Beteiligungen nur um den Verkauf am Ende?

Wir bauen jede Firma mit dem Ziel auf, sie gewinnbringend zu machen. Wir machen sie größer. Im Best-

fall steht am Ende der Verkauf. Der ist aber nicht garantiert.

Auf welchen Projekten liegt derzeit Ihr Fokus?

Auf A Small World und Poken (Anm.: USB-Sticks, die miteinander kommunizieren und Visitenkarten austauschen). Poken ist ein Phänomen. Wir haben den Umsatz von diesem Jahr – ein sehr hoher einstelliger Millionenbetrag – ohne Salesleute hingekriegt.

Wie finden Sie Firmen, in die Sie investieren?

Hauptsächlich über ein bestehendes Netzwerk, das sind junge Menschen, Studenten. Viele kommen auch auf mich zu. Immer spontan. Oft zufällig. Auch über Medien. Das ist der Grund, warum ich an die Öffentlichkeit gehe. Wenn Menschen gute Ideen haben, dann sollen Sie zu mir kommen.

Wie treffen Sie Investitions-Entscheidungen?

Es ist Bauchgefühl. Die Fakten lasse ich prüfen. Dann ist es reines Gefühl.

Sieben Jahre Unternehmertum. Wo sind die Misserfolge?

Bisher gab es keine. Das ist das Gefährliche. Ich sage mir immer: Die Verluste werden kommen. Statistisch gesehen geht das gar nicht anders. Deshalb setze ich nie alles auf eine Karte. Ich versuche, Disziplin zu haben, mich zurückzuhalten und nicht noch mehr reinzugeben.

Patrick Liotard-Vogt: Investor mit Background

Patrick Liotard-Vogt (25) kommt aus einer Familie von Gründungsmitgliedern und Führungskräften der Nestlé Group. Sein Großvater Pierre war Präsident von Nestlé und fädelte den L'ORÉAL-Deal ein; sein Vater Bertrand ist Verwalter der Familienstiftung. Patrick besuchte Schweizer Elite-

schulen, flog aus dem Internat Le Rosey, weil er zu rebellisch war. Er holte den Abschluss nach, schließt im Jänner in Zürich sein Banking and Finance Studium mit dem Bachelor ab. Mit 17 gründete er sein erstes Unternehmen The World's Finest Clubs, eine weltweite Mitgliedskarte für exklu-

sive Clubs. Weitere Investments: Poken (eine digitale Visitenkarte), Silkmed (ein Desinfektionsmittel) und seit Kurzem eine Mehrheitsbeteiligung an A Small World. Patrick Liotard-Vogt ist derzeit an rund 40 Firmen beteiligt.

INTERNET www.poken.at und www.asmallworld.net



JEAN-LUC GROSSMANN/PHOTOPULSE.CH/MAL.3

Wie treffen Sie Investitions-Entscheidungen?
Es ist Bauchgefühl. Die Fakten lasse ich prüfen. Dann ist es reines Gefühl.

Sieben Jahre Unternehmertum. Wo sind die Misserfolge?
Bisher gab es keine. Das ist das Gefährliche. Ich sage mir immer: Die Verluste werden kommen. Statistisch gesehen geht das gar nicht anders. Deshalb setze ich nie alles auf eine Karte. Ich versuche, Disziplin zu haben, mich zurückzuhalten und nicht noch mehr reinzugeben.

Wie nachteilig ist es, im Geschäftsleben noch so jung zu sein?

Ja. Logisch. Die Presse spricht von Erfolg, Superstar, et cetera. Da muss man aufpassen. Meine Geschäftspartner wissen meist auch nicht, wie alt ich bin. Wenn sie es dann erfahren, ist das oft ein positiver Wow-Effekt.

Man sagt, Sie sind risikobereit.
Sehr.

Ich nehme an, 40 Beteiligungen schaffen einen großen Erfolgsdruck.

Was für ein Chef sind Sie?
Ich bin nicht wirklich Chef, weil ich immer Menschen habe, die die Geschäfte operativ leiten. Ich verbringe viel Zeit mit Mitarbeitern, weil man so insbesondere bei einer Neuaquisition die besten Insidertipps erhält.

Was treibt Sie an? Das Geld ist es ja nicht.
Mir geht es darum, Mehrwert zu schaffen, mit einem Team an eine Vision zu glauben, durch dick und dünn zu gehen und im Endeffekt jemanden zu motivieren, das Geschäft zu kaufen und damit unseren Erfolg zu honorieren. Das Geschäft hochzudrehen, darum geht es mir.

Wie nachteilig ist es, im Geschäftsleben noch so jung zu sein?

Ja. Logisch. Die Presse spricht von Erfolg, Superstar, et cetera. Da muss man aufpassen. Meine Geschäftspartner wissen meist auch nicht, wie alt ich bin. Wenn sie es dann erfahren, ist das oft ein positiver Wow-Effekt.

Man sagt, Sie sind risikobereit.
Sehr.

Ich nehme an, 40 Beteiligungen schaffen einen großen Erfolgsdruck.

Sagen wir es so: Es ist hilfreich, aber es ist nicht kritisch. Ich arbeite mit Start-up-Unternehmungen, die andere nicht interessieren. Ich brauche keine Finanzierung. Ich brauche keine Bank. Und keine Freunde meiner Eltern. Ich verkaufe die Firmen nicht an Leute, die ich kenne, sondern an Leute, wo es Sinn macht. Hilfreich ist es bei der PR, weil es eine Familiengeschichte dazu gibt. Aber ich habe nie einen Kontakt nützen müssen, weil ich sonst nicht weitergekommen wäre.

Was ist Ihnen wichtig? Fairness. Offen sein. Für mich zählt der Handschlag.

Wohin wollen Sie?

Das ist eine Frage, die ich mir in letzter Zeit auch gestellt habe. Ich habe lange überlegt, was der Sinn im Leben ist. Meines Erachtens, eine Familie zu gründen, den Kindern etwas weiterzugeben. Mein einziges Ziel ist es also, mit 30 Familie zu haben. Und ab dem Tag, an dem ich Kinder in die Welt setze, will ich Zeit für sie haben. Und auch keinen Druck mehr. Das ist fix, alles andere ist offen. Ich lege mich noch nicht fest.

Sie wollen mit 30 nicht mehr arbeiten?

Dann will ich in der Früh aufstehen und entscheiden, ob ich arbeite oder mit den Kindern eislaufe.